vinetur

WINEXSH solicita su liquidación concursal ante la caída del mercado del vino premium

La firma china arrastra quejas de clientes por retrasos en entregas y reembolsos de compras en primeur

viernes 13 de noviembre de 2026



La firma china WINEXSH, dedicada al comercio de vino de alta gama en Shanghái y conocida por su actividad en compras en primeur, ha solicitado su liquidación concursal. La petición figura en un aviso publicado el pasado 17 de octubre en la

Plataforma Nacional de Divulgación de Información sobre Quiebras Empresariales de China, donde aparece como solicitante Shanghai Free Trade Zone Wine Exchange Co., Ltd., nombre legal de la empresa.

El procedimiento está siendo revisado por el Tribunal Popular del Nuevo Área de Pudong, en Shanghái. El pasado 29 de octubre se celebró una vista sobre la solicitud. Por ahora, los registros conocidos acreditan que la empresa ha pedido la liquidación, pero no confirman que el tribunal la haya admitido.

La situación de WINEXSH llega en un momento de caída de precios en el mercado del vino premium, un factor que presiona a las compañías con mucho stock. Un antiguo proveedor de la empresa asegura que la firma acumuló existencias de volumen elevado y quedó más expuesta cuando esos vinos perdieron valor. A esa presión se suma, siempre según ese proveedor, un pedido pendiente de pago.

Medios chinos especializados en vino también han recogido quejas de clientes que no han podido retirar algunas compras realizadas a través de la plataforma y que han sufrido demoras en los reembolsos. Esas reclamaciones apuntan a operaciones de vino en primeur, el sistema por el que se compra un vino antes de su entrega física, a menudo años antes de que llegue al mercado.

WINEXSH fue fundada en 2012. En su material público se presentaba como un centro de comercio de vino creado con aprobación conjunta de organismos vinculados a la zona de libre comercio de Shanghái, al comercio, los servicios financieros y el registro mercantil. Su actividad declarada incluía comercio internacional, almacenamiento, logística y formación sobre vino.

Un antiguo empleado sostiene que la venta de vino de alta gama era el núcleo del negocio. Los clientes hacían sus pedidos en la web y en el sistema de negociación de la compañía, y después WINEXSH compraba los vinos para atender esas órdenes. Una vez entregadas las botellas, podían quedar almacenadas en la zona aduanera del puerto de Yangshan, con una tarifa de custodia a cargo del comprador hasta su retirada. Esa misma fuente asegura que la empresa trabajaba sobre todo con particulares y no tanto con distribuidores.

Otro comerciante que había suministrado vino a WINEXSH relata que la firma tuvo en sus primeros años una relación estrecha con la zona aduanera de Waigaoqiao y que utilizó sus vínculos bancarios para obtener financiación, lo que le permitió crecer con rapidez. Ese proveedor afirma que la compañía operó tanto con vino en futuro como con existencias físicas, entró después en el comercio electrónico transfronterizo y negoció con referencias de Borgoña y Burdeos. Con el paso de los años, añade, fue acumulando inventario.

Ese mismo proveedor sostiene que WINEXSH compró en primeur durante varios años a su empresa de Burdeos, pero que el último pedido quedó sin pagar y que la compañía tampoco retiró los vinos encargados. Pese a ello, expresó su respeto por el equipo gestor y vinculó parte de los problemas al deterioro general del mercado del vino.

La presión viene, en buena medida, de la corrección de precios. Según ese comerciante, en China los vinos de alta gama llevan varios años bajando de precio y muchas referencias adquiridas en 2021 y 2022 mediante compras en futuro, cuando las cotizaciones eran más altas, ahora se venden en el mercado físico chino por menos dinero. Eso deja a los operadores con dos opciones poco favorables: mantener precios y asumir que parte del stock no sale, o rebajarlos y asumir pérdidas.

El caso tiene interés para todo el negocio de bebidas premium porque muestra dos riesgos a la vez. Por un lado, el peligro comercial de vender o comprar a crédito cuando el intermediario depende de financiación y de existencias muy abultadas. Por otro, la posibilidad de pérdidas en empresas que conservan durante tiempo vinos adquiridos en primeur por encima de los precios actuales. Para importadores, distribuidores y clientes finales, episodios como este suelen traducirse en más cautela con los plazos de cobro, las condiciones de pago y la gestión del almacenamiento.